

CASO DE ÉXITO

De la gestión manual a una operación omnicanal

Cómo Noxion ordenó su crecimiento con



noxion

Entrevista a Franco Savoia
Socio y Director Retail de Noxion

La marca argentina de indumentaria con 26 años de trayectoria nació en Alta Gracia, Córdoba. Comenzó con venta mayorista de bikinis y luego diversificó hacia categorías como calzado, accesorios y prendas "athleisure" (deportiva y casual).

Actualmente, Noxion cuenta con un equipo de 80 personas, venta mayorista, plataforma B2B para pedidos sobre stock, 8 locales físicos y un canal de e-commerce propio. Su target son mujeres de clase media a media/alta, de entre 25 y 55 años.

El reto: crecer sin perder el control operativo

Como muchas empresas en expansión, Noxion llegó a un punto en el que la gestión manual no alcanzó. Antes de tener un sistema de gestión, la dependían de documentación manual y decisiones basadas en intuición generando pérdida de información, baja visibilidad sobre el desempeño del negocio, tareas repetitivas que consumían tiempo y un mayor costo operativo. A medida que la empresa sumó canales comerciales, locales y categorías, la necesidad de ordenarse fue evidente.

El desafío era claro: acompañar su crecimiento con una base tecnológica que estandarice procesos, centralice la información, automatice tareas y mejore la toma de decisiones.

La solución: Dragonfish como base de la operación

La implementación permitió estructurar procesos clave como ventas, facturación y gestión de stock, además de integrarse con Tiendanube y Kuder para unificar la administración de los canales online minorista y mayorista.

La integración entre el centro de distribución, los locales y las plataformas digitales, unificó la gestión de su stock, redujo la carga manual, aceleró la actualización de precios y minimizó errores.

La estrategia implementada

La transformación se apoyó en 3 ejes principales:

Estandarización de procesos: se ordenaron tareas críticas para que la operación pudiera crecer sobre una base común y consistente.

Automatización de tareas repetitivas: se redujo la carga operativa asociada a la actualización de datos, precios y stock en distintos canales.

Gestión integrada del negocio: se centralizó información clave de ventas, inventario, locales físicos, e-commerce y canal mayorista para mejorar la visibilidad y la toma de decisiones.

El proceso también incluyó soporte y capacitación para el equipo, un punto clave para lograr que la herramienta se incorporara correctamente al trabajo cotidiano.

“Recomiendo a Zoo Logic como socio estratégico ya que un ERP es la base de todo negocio; ahí se gestiona la dinámica operativa el control de resultados, la toma de decisiones y, como consecuencia, la rentabilidad. Y su producto Dragonfish tiene las cualidades necesarias para gestionar los procesos más importantes, además del nivel de atención y soporte que brinda su mesa de ayuda”

Resultados: más eficiencia, menos errores y mejor servicio

Las funcionalidades más utilizadas por la empresa son ventas y stock, dos procesos centrales para un negocio con múltiples locales, canal mayorista, e-commerce y un catálogo amplio de productos por categoría, color y talla.

Hoy, Noxion cuenta con una base tecnológica que acompaña su estrategia omnicanal, mejora la eficiencia interna y permite que el equipo dedique más energía a lo comercial, con procesos operativos más resueltos y automatizados.



Seguinos en



Sistemas de Gestión para Puntos de Venta
Av. del Libertador 6550 Piso 12° | C1428ARV
Tel/fax: (5411) 7700 5700 | CABA | Argentina
info@zoologic.com.ar | www.zoologic.com.ar

